

ALARKO ve EĞİTİM

Üzeyir Garih Bey, 1954 yılında İshak Alaton Bey'le birlikte, borç alınmış küçük bir sermaye ile Alarko şirketini kurarken gerçek sermayelerinin "bilgi" olduğunu, piyasada "güvenilir ve teknik bir firma" olarak tanınmayı hedeflediklerini belirtmişti. Bu hedefin gerçekleşmesi için "bilgili ve deneyimli uzman teknik elemanlara" sahip olmak gerekiyordu.

Hava koşullandırma alanında ilk adımların atıldığı, Türkiye'nin tek teknik üniversitesi olan İstanbul Teknik Üniversitesi'nde (İTÜ) havalandırma ve hava koşullandırma ile ilgili genel bilgilerin verildiği o günün koşullarında ısıtma ve özellikle soğutma alanında bilgili ve uzman mühendisler bulmak mümkün değildi. Bu özellikte birkaç mühendis bulunsa da yeni kurulan ve geleceği belirsiz bir şirketi tercih etmezlerdi. Alarko da kısıtlı mali olanakları ile onları istihdam edemezdi. Zorunlu olarak İTÜ Makine Fakültesi'nden yeni mezun olmuş deneyimsiz genç mühendislere yöneldiler.

Bu koşullarda Üzeyir Garih Bey neye güvenerek "teknik bir firma" olmayı hedeflemişti? Bir yazısında bunun cevabını şöyle veriyor: "Amerikan literatürüne sahiptik ve bu bize rakiplerimizin karşısında büyük bir üstünlük sağlıyordu".

Üzeyir Garih Bey Alarko'nun kuruluşundan önce Carrier'ın Türkiye Temsilciliği'nde Türkiye'de ısıtma-havalandırma-hava koşullandırma sektörünün öncü isimlerinden Todori Karakaş Bey'le çalıştığı için Amerikan literatürü ile tanışmış ve bu kaynaklardan bazılarını da kendisi için sağlamıştı. Alarko'ya başvuran genç mühendisler arasında İngilizce bilenleri tercih ediyordu. İşe başlayınca önlerine "ciltli kalın bir kitap" koyuyor ve "bunu çalış bakalım" diyordu. Kitap muhtemelen ASHRAE standartları veya Carrier'ın, daha sonra güncellenerek Alarko Carrier tarafından iki cilt halinde yayınlanan, ısıtma-havalandırma-hava koşullandırma literatürünün temel kaynaklarından biri olan "Carrier System Design" kitabı olabilir. Böylece Alarko'nun kapısından giren genç mühendisin eğitimi de başlıyordu.

Kitap, genç mühendisler için çok "kapsamlı ve ağır"dı. Genç mühendisin işi bir yana bırakıp gece-gündüz kitap okuması gerekiyordu. Bu doğal olarak mümkün değildi. Dolayısıyla kitap okuması tamamlanamıyordu. Üzeyir Garih Bey'in de amacı onu "öğrenci" olarak istihdam etmek değil ondan mühendis olarak yararlanmaktı. Kitabı mühendisin önüne koyarken, aslında onu elindeki "en değerli sermayesi" ile tanıştırıyordu. Kendisi ve mühendisleri sorunlarla karşılaştıkça bu hazinenin kapısını açıyorlardı. 4-5 kişilik mühendis kadrosu içinde basit bir görev bölüşümü olsa da genellikle herkes ne iş varsa onu yapıyordu. Sorunlar, deneyimler, çözümler bu ortamda paylaşılıyordu. Gerektiği zaman "kitap"a bakılıyordu. Üzeyir Garih Bey mühendislerle birlikte hesaplamalar yapıyor, onlara psikrometrik diyagramı öğretiyordu. İşe bağlı olarak sürekli bir eğitim vardı. Alarko'nun küçük ofisindeki mühendislerin odası bir okul gibiydi. Bu eğitimin verimli ve temelli olmasını sağlayan ise "kitap"tı.

Bu başlangıç Alarko'nun bir süre sonra "piyasanın en teknik firması" olarak tanınmasını sağladı. Nerede zor ve karmaşık iş varsa dönüp dolaşıp, bazen pazarlık bile yapılmadan Alarko'nun üzerinde kalıyordu. Alarko bundan sonra da her zaman literatürü ve eğitimi temel aldı. Sattığı ürünlerle ilgili olarak hazırladığı kataloglarda ürün seçim esaslarına ve verilerine yer verdi. Psikrometrik diyagramı ve esaslarını, birim dönüşüm tablosunu yayınladı.

Süreç içinde Alarko'nun ilgilendiği alanlar çeşitlendikçe ve iş hacmi genişledikçe giderek şirket ve iş organizasyonu da gelişti. 1970'li yıllarda Alarko'nun yeniden organizasyonu ile birlikte oluşturulan Alarko Sanayi ve Ticaret'te (AST) eğitim de yeniden şekillendi ve kurumsallaştırıldı.

Yeni süreçte eğitim şirket içi ve şirket dışı alanlarda yeniden örgütlendi. Şirket içi eğitimler esas olarak teknik ve kişisel gelişim alanlarında geliştirildi. Teknik alanda, ürün ve sistem esaslı bilgi aktarımı yapılıyordu. Kişisel gelişim alanında ise ilk eğitim konuları, daha geniş kitlelere açılma ve bunun sonucu rekabet ortamının ortaya çıkması nedeni ile müşteri ilişkileri ve satış teknikleri oldu. Kişisel gelişim eğitimleri ise Holding tarafından planlanarak uygulandı.

1970 sonrasında gelişen pazar koşullarında satış süreçleri şubeler ve şubeler etrafında örgütlenen "yetkili satıcılar" tarafından yapılmaya başlandı. Bu durum yetkili satıcıların mühendis ve satış elemanlarının cihazların özellikleri, satış teknikleri ve müşteri ilişkileri konularında eğitilmesini gerektiriyordu. Şirket dışı eğitimler bu koşullarda Alarko mühendisleri tarafından gerçekleştirildi. Satış bölümündeki mühendisler veya mühendislerden biri bu eğitimleri yapıyordu. Alarko ve yetkili satıcılar arasındaki kurumsal ilişkiler ise "bayi sorumluları" tarafından kuruluyor, eğitim ve sürekli denetimlerle geliştiriliyordu. Şubeler yılda bir kere bütün bayileri ile toplantı yapıyordu. Bu toplantılarda bayiler şirket politikaları hakkında bilgilendiriliyordu. Bayiler de taleplerini dile getiriyor ve sorunlarını tartışıyorlardı.

İlk dönemlerde satılan ürünlerin bakım ve servis hizmetleri merkezi olarak şirkette ör-

gütlenen ve eğitilen elemanlar tarafından yapılıyordu. Ancak ürün sayısı ve çeşitliliği arttıkça bu işleri merkezden yapmak zorlaştı ve Müşteri Hizmetleri Bölümü'ne (MHB) bağlı olarak "yetkili servis" uygulaması örgütlendi. MHB'nün servislerin örgütlenmesi ve denetiminin dışında en önemli görevi servisleri teknik ve pratik olarak eğitmek ve alanlarında uzmanlaştırmaktı. Bunun yanı sıra AST prosedürleri ve müşteri ilişkileri de diğer eğitim konularıydı.

Bu dönemde hava koşullandırma hala endüstriyel ve ticari ağırlıklı idi. Dolayısıyla o kadar yaygın servis hizmeti gerekmiyordu. Uzmanlık gerektiren bu tür hizmetler merkezden yapılıyordu. Ancak özellikle 1970'lerde fuel-oil kullanımı ile apartman tipi veya bağımsız tip ısıtma hızla yaygınlaşıyordu. Alarko'nun ürettiği fuel-oil brülörlerinin bakım ve servis hizmetlerinin gerçekleştirilmesi için Türkiye çapında örgütlenen servislerin düzenli eğitimine başlandı. Ancak servislerin eğitilmesi de yeterli olmuyordu. Isıtma cihazlarının satışı bayiler vasıtasıyla yapılıyor, çoğu kez bayiler tesisatın kurulmasını da üstleniyorlardı. Bu nedenle tesisatçıların da eğitilmesi gerekiyordu. Alsac Fabrikası'nda bu kapsamda düzenli ve kapsamlı teknik ve pratik eğitimler düzenleniyordu. AST bu yolla kaliteli tesisatçılar yetiştirerek ısıtma pazarına önemli bir katkı sağlıyordu. Bu amaçla Üzeyir Garih Bey tarafından hazırlanan "Brülör" kitabı yayınladı. Alsac Fabrikası'nda "çıraklık kursları" da düzenleniyordu.

Şirket dışında yapılan eğitimlerin önemli bir bölümünü de müşteri eğitimleri oluşturuyordu. Bu kapsamda kamu ve özel kuruluşlara ürün tanıtım toplantıları düzenleniyordu. Satılan ürünlerin ilk çalıştırması müşterilerin teknik elemanları ile birlikte gerçekleştiriliyor, sahada pratik eğitim de yapılıyordu.

Bir diğer eğitim kanalı ise, bu dönemde mesleki kuruluşların düzenlediği ve giderek yaygınlaşan eğitimler ve seminerlerdi. AST mühendisleri bu toplantılara katılarak ısıtma soğutma teknolojisi, otomatik kontrol vb gibi konularda bildiriler sunuyordu.

AST'nin 1970'lerde kurumsallaşan eğitim ve yayın etkinlikleri zaman içinde gerek içerik gerek sunum olarak geliştirildi. 2000'li yıllarda geleneksel eğitimin yanı sıra sektörde bir ilk gerçekleştirilerek Alarko Carrier Akademi (ACademi) kurularak internet ortamında uzaktan eğitime geçildi. Bu süreçleri ilerde anlatacağız.



Birinci Ulusal Pompa Kongresi yapıldı



POMPA SEMİNERİ

AST, kendi alanında düzenlenen kongre ve seminerleri destekliyor ve katılıyordu. İTÜ makine Fakültesi, TÜBİTAK ve ISO tarafından düzenlenen 1. Ulusal Pompa Kongresi'ne de katılmış, Üzeyir Garih Bey kongrede "Türkiyede pompa sanayiinin eriştiği düzey ve gelişimindeki teknik sorunlar" konusunda görüşlerini açıklamış, AST mühendisleri de tebliğler sunmuşlardı. AST pompa konusunda seminerler de düzenliyordu. Seminerde pompalar konusunda teknik bilgiler veriliyor, seçim esasları anlatılıyordu. Ankara'da düzenlenen bir seminere "Ankara, İzmir ve İstanbul'daki değişik kurum ve fabrikalardan 74 mühendis ve teknisyen katılmıştı" (Bizim Dünyamız)



Her yıl düzenlenen brülör ve akaryakıt tesisleri arıza bakım kursları başladı.

KURS, BRÜLÖR KULLANICI VE BAKIMCILARINA GEREKLİ ÖN BİLGİLERİ VERECEK, PRATİKTE KARŞILAŞABİLECEKLERİ SORUNLARI ÇÖZÜMLEMEYE YARDIMCI OLACAK NİTELİKTE.





BRÜLÖR VE YAKIT TESİSATLARI ARIZA BAKIM KURSLARI

1970'lerde apartman ve bireysel tip fuel-oil kullanan kalorifer sistemlerinin hızla yaygınlaşması üzerine AST tesisat ve brülör teknik elemanlarının eğitilmesi için her yıl "Brülör ve Akaryakıt Tesisleri Arıza-Bakım Kursları" düzenledi. Kurslar yaz sezonunda üç dönem halinde yapılıyordu. Kurslara kamu ve özel kuruluşlardan mühendis ve teknisyenler katılıyordu. Alsac Farbrikası'nda 50 katılımcı ile gerçekleştirilen her dönem 10 gün sürüyordu. Bir sezonda 150 teknik eleman eğitiliyordu. Kursta yanma ve yakıtlar, yakıtın brülöre aktarılması, yakıt depolama, ısıtma sistemleri, brülörler, arızalar ve sorunlar gibi konular anlatılıyor, daha sonra örnek bir tesisatın kurulduğu atölyede işletme sırasında karşılaşılan sorunlar, arızalar ve giderilmesi eğitimleri uygulamalı olarak yapılıyordu. (Bizim Dünyamız)



ÇIRAK OKULU- AST "memleketimizde orta teknik eğitim görmüş insangücü ihtiyacının giderilmesi" Alsac Fabrikası'nda bir "Çırak Okulu" açmış ve bu uygulamayı yıllarca sürdürmüştü. Kursa katılan okuma çağındaki çocukların fabrikada çalıştırılmıyor, kendilerine giyim, yiyecek dahil tüm sosyal yardımlar yapılıyor ve maaş da veriliyordu. (Haber Bülteni, Alarko Holding AŞ, No 1, 1975)



AST, meslek kuruluşlarının düzenlediği seminerlere de katılarak bilgi paylaşımı yapıyordu. Bu dönemde endüstriyel tipte hava koşullandırma uygulamalarının yaygınlaşmasına bağlı olarak önem kazanan yeni konulardan biri de "otomatik kontrol" idi. AST bu konuda ayrı bir departman kuran ilk şirketlerden biriydi. İş ortaklığı yaptığı dünyanın önde gelen firmalarından sağladığı bilgileri ve uygulama deneyimlerini meslektaşları ile paylaşıyordu. Bu kapsamda Makine Mühendisleri Odası'nın düzenlediği "Klimatizasyon Sistemlerinde Otomatik Kontrol ve Enerji Tasarrufu" konulu sempozyumlara da katılmıştı. ((Haber Bülteni, Alarko Holding AŞ, No 1, 1975).



AST yeniden örgütlenen Satış Sonrası Hizmetler kapsamında, özellikle sanayi tipi hava koşullandırma uygulamalarında müşteri teknik elemanlarına uygulamalı olarak işletme, bakım ve onarım seminerleri veriyordu. 50-70 arasında katılımcı ile toplu olarak yapılan bu seminerler geniş ilgi görüyordu. Seminerin teorik kısmı İTÜ ve Yıldız Teknik Üniversitesi Isı Tekniği kürsüleri ile işbirliği yapılıyordu. (Bizim Dünyamız)